

Salesforce passe le cap du demi-million d'abonnés

Spécialiste de la gestion de la relation client (CRM), Salesforce.com vient de publier des chiffres plutôt favorables pour son deuxième trimestre 2006 – chiffres en adéquation avec les prévisions des analystes.

Pour la première fois, le groupe a indiqué que le nombre total de ses abonnés avait dépassé les **500.000 personnes**.

Le revenu du groupe a lui aussi grimpé en conséquence de 64% à **118 millions de dollars**, largement aidé par l'arrivée de 57,000 clients supplémentaires. Soit une augmentation de 13% comparé au trimestre précédent.

Salesforce.com a souffert d'une importante coupure de son système au mois de décembre 2005, qui s'est renouvelé au mois de février 2006. Conséquence, plusieurs personnes s'interrogent sur le bien-fondé de confier leurs données sensibles concernant la gestion client à une société travaillant en ligne.

La conséquence de ce plantage a été importante, puisque depuis ce moment Salesforce a redéployé les applications qui tournaient sur son principal serveur localisé aux États-Unis sur trois serveurs distincts. Depuis cette initiative, le système semble mieux fonctionner.

Les revenus issus des abonnements ont augmenté de 63% à 107 millions de dollars et les revenus tirés des services dédiés aux professionnels ont grimpé de 82% à 11 millions de dollars. Toutefois, dans ce bilan globalement positif, la société a enregistré une perte opérationnelle de 1,3 million de dollars.

Le principal analyste du cabinet Ovum, David Bradshaw précise :« *La progression du nombre d'abonnés a probablement fait plaisir à la direction de Salesforce, d'autant que la compétition fait rage dans le secteur de la gestion relation client, notamment avec une forte activité d'Oracle Microsoft et SAP.* »